

**Economic and Financial
Evaluation of a Project to

Install

A Refrigerated Transport
Company**

BY: MANUEL CARBALLO VIQUEZ

Prepared for the U. S. Agency for International Development under AID Contract No. 511-C-00-99-00114-00

Contact: Steve Huffstutlar, Chief of Party

May 2000
Cochabamba

Edificio Los Tiempos Piso 7
Telf. 252096, 251655, 257827, 530278, 530149 Fax. 232773
Cochabamba, Bolivia

CONTENIDO

I	Antecedentes.	3
II.	Estudio Financiero.	11
	1.Inversiones del Proyecto.	11
	2.Condiciones Generales.	12
	3.Ingresos.	13
	4.Costos y Gastos.	13
	a). Personal.	13
	b). Beneficios Sociales.	14
	c). Depreciación.	14
	d). Viáticos.	14
	e). Mantenimiento y Reparación de Vehículos.	14
	f). Combustible.	14
	g). Aceites, Filtros y Lubricantes.	15
	h). Llantas y Repuestos.	15
	i). Pasajes, Peajes y Parqueos.	15
	j). Servicios Contratados.	15
	k). Otros Gastos.	15
	l). Intereses Sobre el Préstamo.	16
	5.Estados Financieros.	16
	6.Rentabilidad Financiera.	17
	a). Metodología del Análisis.	17
III.	Conclusiones y Recomendaciones.	19
	1.Conclusiones.	19
	2.Recomendaciones.	20
IV.	Cuadros.	
	ANEXOS.	
	Anexo N° 1.	
	Anexo N° 2.	

I. ANTECEDENTES

Opiniones recopiladas mediante un sondeo efectuado a personas claves en relación con los problemas y políticas actuales que afectan el desarrollo alternativo en el Chapare, identificó diez áreas principales de limitación.

En el sondeo se entrevistó a representantes del Gobierno de Bolivia, el sector privado, las instituciones ejecutoras del CONCADE, otros proyectos de desarrollo alternativo del Chapare y la cooperación internacional.

Los entrevistados tuvieron la oportunidad de indicar sus inquietudes en cuanto a dichas áreas generales, resultando en la siguiente priorización:

1. **Mercadeo y Exportaciones:** Existe consenso entre muchas personas entrevistadas en cuanto a la necesidad de establecer servicios de control de calidad y sanidad vegetal.
2. **Crédito y Servicios Financieros:** Las necesidades de crédito y servicios financieros están sentidas a todo nivel, empezando con las asociaciones de productores y extendiendo a las empresas agropecuarias, micro-empresas y a grupos sociales.
3. **Marco Jurídico:** Para la mayoría de los entrevistados, la tenencia de la tierra es una prioridad.
4. **Productividad Agropecuaria:** Según el sondeo las prioridades son: extensión y capacitación, seguidas por investigación-tecnología y finalmente semillas y plantones.
5. **Promoción de la Inversión Privada:** Los entrevistados concuerdan en la importancia de la iniciativa privada en escala micro, pequeña, mediana y grande.

La política nacional y regional debe crear un ambiente de confianza en los servicios públicos y suficiente inversión en infraestructura pública en la

región, y un marco legal y procedimientos eficientes y transparentes a nivel nacional.

6. Infraestructura Vial y Servicios de Transporte: El mantenimiento de Caminos, especialmente la ruta entre el Chapare y Santa Cruz y de Santa Cruz a la Argentina, es primordial, según la mayoría de los entrevistados. Los servicios de transportes son igualmente deficientes.
7. Asociaciones de Productores: La organización productiva (calidad, cantidad) es la función más importante de las asociaciones, según los entrevistados. Los proyectos se deben apoyar especialmente en la organización administrativa.
8. Recursos Naturales y Medio Ambiente: El manejo de los bosques, la protección de parques y el control del desmonte en la frontera agrícola, son los aspectos más importantes.
9. Oferta de Insumos: El problema más agudo en cuanto a la provisión de insumos es la disponibilidad, seguido por la calidad y luego las políticas relacionadas con los subsidios.
10. Erradicación de Coca: La designación de áreas libres de coca (ALC) ligada al desarrollo alternativo fue el punto más comentado.

Posteriormente, se hizo un taller para la priorización de las políticas de desarrollo alternativo, dónde participaron sesenta y seis representantes de treinta y tres instituciones relacionadas con el desarrollo del Trópico de Cochabamba.

La moderación presentó los diez temas seleccionados en el sondeo de opinión y promovió la participación para identificar otros temas que no hayan surgido en el sondeo.

Los participantes, organizados en seis mesas, procedieron a dialogar y aportar a la moderación, la selección y categorización de solo seis temas, de los cuales y por votación, se eligieron los temas priorizados que constituyen el Plan 2000, congruentes con el objetivo trazado de concertar planes de acción en temas prioritarios, en cuanto a la política de desarrollo alternativo en el

Chapare, a ser implementados en el corto y mediano plazo, que tengan la posibilidad de ser apoyados por CONCADE.

Posteriormente se elaboró un árbol de problemas relativos a cada uno de los temas prioritarios analizados, correspondiendo al análisis de la infraestructura vial y servicio de transporte una serie de dificultades al proceso exportador que se enumeran seguidamente:

- Pérdida del producto
- Cancelación de contratos.
- Alto costo de transporte
- Calidad inferior, maltrato del producto.
- Exigencias muy altas a la comunidad.
- Mal estado de caminos.
- Alto costo de mantenimiento
- Falta de rutas alternativas.
- Falta de mantenimiento permanente.
- Falta de camiones frigoríficos.

Independiente del proceso descrito, se elaboró una encuesta a empresarios y productores de la Zona del Chapare, cuyo propósito era conocer los obstáculos a su actividad productora y de exportación. También se conoció el criterio de empresarios de otras latitudes con experiencia en las actividades de exportación y transporte de productos similares. El resultado de esas entrevistas se presenta en los Anexos N ° 1 y N ° 2. Un resumen de los aspectos más importantes se presenta a continuación:

- Faltan furgones o contenedores refrigerados.
- Existe gran oferta de cabezales o tracto camiones.
- Los cabezales se pueden alquilar a un precio razonable
- El mal estado del camino desanima a los furgones refrigerados argentinos a entrar a la Zona del Chapare, asimismo la falta de carga en el trayecto Chapare-Frontera Argentina.
- En un tramo de 180 Km de la carretera entre Chapare-Frontera Argentina, con una longitud de 860 Km, se dura entre 12 y 14 horas.
- El banano se debe transportar a Argentina y Chile en cajas y vehículos refrigerados.

- Existe posibilidad de transbordo de vehículos bolivianos a vehículos argentinos en la frontera.
- Se pierde tiempo en la revisión de los vehículos en la aduana.
- El costo del flete a la Argentina es caro.
- El sector transporte no es estable.
- El costo del transporte ferroviario entre Santa Cruz y Yacuiba es muy caro, (Empresa Ferroviaria Oriental S.A.); además, sólo hay servicio de transporte los días lunes, miércoles y viernes.
- Existe un mercado potencial en Uruguay de 7.000 cajas por semana, sin embargo los precios están deprimidos.
- Se debe incorporar al sector privado en el transporte a nivel nacional.
- Los ferrocarriles de Argentina y Bolivia son parte de la oferta disponible de transporte.
- Los precios internacionales del banano son bajos.
- Los caminos y su condición son el problema más serio del productor.
- El transporte en frío se debe dimensionar desde el punto de vista de las exportaciones.
- La falta de transporte en frío desfavorece a las inversiones.
- Se deben establecer sistemas más expeditos de verificación en las aduanas.
- Existen algunas restricciones para la venta de productos bolivianos en el norte de Argentina que deben estudiarse.
- El transbordo de mercaderías es caro.
- No existen estaciones de frío en la frontera.
- Se debe conversar con las autoridades de aduana, pues la carga es maltratada en su totalidad, si es de origen boliviano; si fuera argentina pasaría sin problemas.
- Impactos positivos, motor de nuevas inversiones.
- Los transportistas quedan de pasar a cargar banano a la finca en el Chapare y luego, por las condiciones del camino, no lo hacen.
- Los agricultores no están capacitados para empacar el banano, lo cual eleva el costo.
- En Argentina no es permitido el ingreso de frutas, sino es en vehículo refrigerado.
- La caja de banano de Ecuador, sale más barata en Argentina que la caja de banano boliviano.
- Ecuador paga los mismos impuestos de internación que Bolivia.
- El costo de transporte es un componente importante en la estructura de costo del banano.
- El mantenimiento de las unidades de transporte es un treinta por ciento más barato en Bolivia que en Argentina.

- El sueldo de los choferes es más bajo en Bolivia que en Argentina.
- El mercado argentino es de 22 millones de cajas al año y se suple con importaciones 15 millones de cajas, el resto es producción local.
- Chapare exporta 85.000 cajas al año y aunque subiera a 400.000 cajas al año, dicha exportación no sería relevante en las importaciones argentinas.
- UNABANA cuenta con dos centros de acopio, uno en Chimoré y el otro en San Luis.
- Para la exportación de banano, siempre debe haber refrigeración previa para colocarlo en catorce grados centígrados.
- Casi todas las asociaciones productoras de banano tienen energía eléctrica.
- Doce asociaciones bananeras están avanzadas, de las cuales siete están en condiciones de exportar conjuntamente entre tres mil quinientas y cuatro mil cajas por semana en la actualidad.
- UNABANA, lo ideal es una organización fuerte.
- Se requiere unificar precios internos, unificar criterios de control y tener una representación fuerte ante el Gobierno.
- Se requieren centros de acopio en las ciudades para sostener el precio, en beneficio del productor.
- En el mercado, el precio del palmito está deprimido.
- No hay materia prima (palmito) para su procesamiento.
- La siembra de palmito está diluida en un área muy extensa.
- En Bolivia el precio del palmito está fijado políticamente, el tallo en Costa Rica y Ecuador es de US\$0.10, mientras que en Bolivia es de US\$0.30.
- El tamaño de la finca de palmito, ser de cinco Ha mínimo, pero los campesinos locales tienen entre media y tres Ha.
- El palmito no tiene problemas de transporte.
- El viaje del transportista de palmito dura hasta diez días del Chapare a Buenos Aires y doce días a Montevideo. En las fronteras se pierden hasta treinta y seis horas.
- Container reefers es lo más moderno en contenedor.
- Trailer no se desacopla del chasis y las llantas.
- Reefers sí se desacopla.
- El trailer tiene el sistema de refrigeración arriba enfrente y se desacopla (Clip-on) y si se desacopla se puede usar para transportar carga seca.
- El reefers tiene el sistema de refrigeración integrado fijo.
- En ambos casos, trailer y reefers, el gen- set, planta de diesel, le brinda la energía eléctrica para generar el frío.
- El gen –set, puede estar en la parte de atrás de la cabina o en el chasis, en la parte central.

- DOLE y CHIQUITA utilizan contenedores refrigerados en su totalidad , lo cual tiene la ventaja de que, si se quiere, se puede desacoplar del chasis.
- El tamaño ideal del contenedor es de cuarenta pies.
- Dependiendo del volumen de contenedores movilizados, se debe tener o una grúa, para pocos movimientos o un top-loader para más movimientos.
- Un trailer puede costar en Miami, de segunda, unos US\$7.000.00, mientras que un reefers, marca Carrier o Termoking puede tener un valor de US\$11.000.00.

DAI (Development Alternatives, Inc.) conducirá una investigación de mercado sobre los cinco cultivos prioritarios (banano, piña, palmito, maracuyá y pimienta negra) y sobre la selección de un grupo II y III de expansión de cultivos. Esta investigación de mercado dará información fidedigna sobre los volúmenes de producción y los costos, principales zonas de producción, márgenes en los canales de distribución, principales segmentos del mercado, comportamiento de compra en estos segmentos y opciones para procesar productos de valor agregado. De esta investigación de mercado, DAI preparará planes de mercadeo para ser puestos en práctica en unión con los interesados de CONCADE para ampliar la penetración de mercado de la selección de los cultivos asistidos por CONCADE. Es necesario un estudio de factibilidad para determinar los costos y eficiencia de la operación de una empresa de transporte refrigerado en el Chapare para reducir los costos de envío del banano y la piña. El estudio ayudará en su conjunto, a alcanzar el objetivo de aumentar los canales de distribución para las empresas y asociaciones de productores operando en el Chapare.

Congruente con los objetivos planteados se desarrolla seguidamente una evaluación económica y financiera para la operación de una empresa de transporte refrigerado en el trópico de Cochabamba.

El estudio de un proyecto busca contestar la interrogante de si es o no conveniente realizar la inversión. Esta recomendación solo será posible si se dispone de todos los elementos de juicio necesarios para tomar la decisión.

El estudio debe intentar simular con la mayor precisión lo que pasaría al proyecto si fuera implementado, aunque difícilmente pueda determinarse con certeza el resultado que alcanzará su ejecución.

La etapa anterior al estudio del proyecto, lo constituye la identificación de la idea que surge como respuesta a una necesidad y que pareciera ser económicamente rentable.

El estudio de proyectos abarca dos grandes etapas, la de preparación y la de evaluación. La primera tiene por objeto definir todos los aspectos que tengan algún efecto en el flujo de ingresos y egresos del proyecto. La etapa de evaluación establece la rentabilidad de la inversión del proyecto.

La etapa de preparación tiene a su vez dos fases, una que se caracteriza por recopilar información a través de estudios específicos de mercadeo, ingeniería, de organización y financiera y otra que cuantifica en términos monetarios la información recabada por dichos estudios, en el mismo estudio financiero. Este último brindará información adicional no contemplada anteriormente, como financiamiento e impuestos, entre otros.

En términos generales, cinco son los aspectos particulares que deben analizarse para evaluar el proyecto. Ellos son los aspectos comercial, técnico, legal, organizativo y financiero. Generalmente el estudio se centra en la factibilidad económica, tomando como punto de referencia únicamente el resto de las variables. Sin embargo, cada una de ellas por sí solas pueden determinar que un proyecto no se concrete en la realidad.

Es necesario conocer los problemas básicos que se plantean en la evaluación de un proyecto desde el punto de vista comercial, tanto en la fase pre-operativa como en la fase de explotación

Existen cuatro segmentos que, de una forma u otra, afectan en su actuación las decisiones que deben tomarse en materia comercial, ellos son los proveedores, competidores, distribuidores y consumidores.

Es importante destacar que el comportamiento de la demanda es determinante del tamaño o capacidad del proyecto. Esa definición de capacidad le permite establecer la magnitud del proyecto en términos de inversión y cobertura.

El estudio de la situación actual es importante porque sirve de base a cualquier proyección y el estudio de la situación futura es el más importante

para fines de evaluación, suponiendo mantener el mismo orden de cosas, pero que puede sufrir modificaciones en la implantación misma del proyecto.

Los resultados del proyecto serán determinados por el comportamiento del consumidor ante el producto o servicio y por la propia estrategia comercial que utilice la empresa.

En términos generales, se puede decir que la tecnología del proyecto se refiere al conjunto de procedimientos y medios utilizados para la producción del bien o servicio deseado. El análisis de la tecnología de un proyecto específico, tiene que considerar y solucionar las diferencias de esos medios y procedimientos y los beneficios a consecuencia de utilizar una de estas alternativas.

De la selección del proceso productivo o servicio se derivan las necesidades de maquinaria y equipo. De la determinación de su ubicación en planta y de los estudios de requerimientos del personal, así como su movilidad pueden definirse las necesidades de espacio y obras físicas.

El cálculo de los costos de operación, como mano de obra, insumos, reparaciones, mantenimiento y otros, se obtienen directamente del proceso productivo o servicio seleccionado.

En materia legal es imprescindible analizar y conocer el conjunto de normas que regirán la acción del proyecto, tanto en su origen como en su ejecución y posterior puesta en marcha.

Para la definición de la organización se deberá tomar en cuenta la participación de las entidades externas en la ejecución del proyecto, el posible monto y tipo de inversión, la tecnología a utilizar y la complejidad de las tareas administrativas requeridas.

II. ESTUDIO FINANCIERO

1. Inversiones del Proyecto

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto, se pueden agrupar en tres tipos; activo fijo, activos nominales y capital de trabajo.

Las inversiones en activos fijos son aquellas que se realizan en bienes tangibles que se utilizará en el proceso de transformación de los insumos o que sirven de apoyo a la operación normal del proyecto.

Las inversiones en activos nominales son aquellas relacionadas con servicios o derechos adquiridos para la puesta en marcha del proyecto y son inversiones intangibles que se pueden amortizar y, al igual que la depreciación, afectan al flujo de caja en forma indirecta, mediante la disminución del impuesto sobre la renta (gastos de organización, intereses pre-operativos, etc.)

El capital de trabajo inicial constituye parte de las inversiones a largo plazo, ya que forma parte del monto permanente de los activos necesarios para asegurar la operación de la empresa (Banco, Cuentas por Cobrar, etc.)

En el presente análisis se consideran dos opciones de inversión, denominadas A y B, siendo la A la que considera la inversión en cabezales y furgones refrigerados y sus servicios se brindarían hasta Yacuiba, en donde se haría el transbordo de la carga a unidades de transporte argentinas, mientras que la B considera la misma inversión en cabezales y furgones refrigerados pero sus viajes se realizarían hasta Córdoba.

El plan de inversiones y estructura de financiamiento para cada una de las opciones se presenta en los Cuadro N° 1 A y 1 B, mientras que un detalle más amplio de las instalaciones maquinaria, vehículos, mobiliario y equipo, se presenta en los Cuadro N° 2 A y 2 B.

En los Cuadros N° 3 A y 3 B, se presenta el monto de la depreciación y amortización anual de cada una de las opciones, asimismo el valor residual de las inversiones al término del período de análisis.

2. Condiciones Generales

En la realización del análisis se asumen los siguientes supuestos:

a) Se trata de una empresa particular la cual organizará y explotará la futura empresa de transporte.

b) El período de análisis asumido en las proyecciones es de 10 años, bajo dos opciones de inversión, denominadas A y B.

c) Los flujos se expresan en US\$ dólares constantes, o sea en términos de poder adquisitivo del período cero del proyecto, que es el momento en que se evalúa el proyecto.

d) Se asume que la inversión total será financiada en un 60% con recursos propios y el remanente de un 40% con un crédito.

e) Se obtendrá un crédito para cada una de las opciones, A y B de US\$ 508 405.00 y US\$ 481 729.00 respectivamente, con una tasa de interés anual de 15.0 % sobre saldos, con un período de gracia de tres meses en cuanto al principal y un plazo de cinco años, pagadero mediante sesenta cuotas mensuales consecutivas para amortización e intereses.

f) Los ingresos provienen de la venta de servicio de transporte refrigerado de carga a razón de US\$ 1.000.00 el viaje de Chapare a Yacuiba y de US\$ 2.200.00 de Chapare a Córdoba y viceversa.

g) En el cálculo de la depreciación, del edificio e instalaciones, equipo de transporte, equipo de comunicación, equipo de taller y mobiliario y equipo se utiliza el método de línea recta, las oficinas a 25 años, los predios a cinco años, los cabezales, furgones y chasises a siete años (Opción A), mientras que en la Opción B, estos cabezales, furgones y chasises se deprecian a diez años, por la razón que esta tiene un recorrido en kilómetros y horas de trabajo del equipo menor que en la primera, equipo de comunicación y equipo de taller a 10 años, mobiliario a diez años y cinco años, mientras que el equipo de cómputo a tres años., calculando al final del período de análisis, el valor residual de los activos, el cual se toma en consideración para el cálculo de la rentabilidad correspondiente. El equipo de transporte considerado es de segunda o sea no son unidades nuevas. En cabezales se han considerado

vehículos VOLVO, mientras que en furgones refrigerados pueden ser marca Carrier o Termoking.

h) Para la explotación del negocio, se considera una organización administrativa mínima, cuyos salarios son los vigentes en la actualidad para organizaciones de esta naturaleza.

3.Ingresos

Para estimar los ingresos por los servicios brindados, se parte en primera instancia del número de viajes realizados entre Chapare y cada uno de los puntos de destino y viceversa, la tarifa estimada por viaje, el grado de uso de la flota y de aprovechamiento de la capacidad de carga de los furgones, según se aprecia en el Cuadro N ° 4.

4.Costos y Gastos

a) Personal

De acuerdo a la organización administrativa y servicios brindados mencionados en párrafos anteriores, se presenta en el Cuadro N ° 5 la estimación del número de personas requeridas en la organización, el salario mensual asumido

De los puestos anotados tres funcionarios pertenecen a la Administración, para ocupar las plazas de Gerente, Secretaria y Contador, mientras que en Operaciones propiamente, se consideran nueve Choferes, un Mecánico y un Ayudante para ambas opciones, pero se considera adicionalmente un Supervisor en la Opción A, cuya labor sería coordinar las operaciones de carga y descarga en el predio de Yacuiba. Se consideran nueve choferes porque en la práctica se mantiene en operación un noventa por ciento de la flota automotriz, por reparaciones y cambios de aceite.

b) Beneficios Sociales.

Las cargas patronales (Caja Nacional de Salud, Fondo de Vivienda, Fondo de Pensiones e INFOCAL) se estiman en un 19.0% de los salarios pagados mientras que para aguinaldo, un 8,33%, y para otros imprevistos 2.67 %, para un total de un 30.0 %.

c) Depreciación

En los Cuadros N ° 2 A y 2 B se presenta un detalle de la vida útil estimada y el monto de la depreciación anual para todos y cada uno de los activos fijos adquiridos para el desarrollo de las de la futura empresa, haciendo la anotación de que para los cabezales, chamicos y furgones en la Opción A, servicio de Chapare a Yacuiba y viceversa, se considera una vida útil menor, debido a que su recorrido en kilómetros, además de ser sustancialmente mayor, tendrá una velocidad promedio menor por las condiciones del camino y por tanto más horas trabajando el equipo que la simple relación en kilómetros recorridos.

d) Viáticos.

Se estimó el gasto por viáticos asumiendo una tarifa diaria por chofer de US\$10.00 al día, por veinte días al mes más un imprevisto del diez por ciento para cubrir posibles viajes del Mecánico y su Ayudante para efectuar reparaciones en el camino.

e) Mantenimiento y Reparación de Vehículos.

Se considera esta partida para cubrir eventuales reparaciones fuera del alcance del taller propio o tareas específicas que requieren contratación especializada. Se estima a razón de US\$ 0.0238 por kilómetro recorrido.

f) Combustibles.

Se estimó este gasto sobre la base de valores reportados por operadores de equipo, que establece un consumo de un litro por cada dos kilómetros en el tramo Chapare – Yacuiba y un consumo de un litro por cada dos y medio kilómetros de Yacuiba a Córdoba o Buenos Aires.

También se considera el gasto de combustible del gen-set o planta de energía para el equipo de frío, estimado en ciento veinte litros de diesel desde Chapare a Córdoba y distribuido proporcionalmente en los tramos de acuerdo a las horas de viaje consumidas. El Cuadro N °4 muestra el cálculo respectivo.

g) Aceites, Filtros y Lubricantes.

Gasto variable establecido mediante un factor de US\$0.016 por kilómetro recorrido, tomando como referencia información suplida por la empresa Arena Transporte S.R.L., para sus unidades de transporte, similares a las previstas en este estudio.

h) Llantas y Repuestos.

Se ha establecido una relación directa entre gastos de combustibles y gastos de llantas y gastos en repuestos para reparaciones de las unidades de transporte, pues en realidad son elementos variables que dependen del kilometraje recorrido. En el caso de llantas se estiman que corresponden a un 23.75% del gasto por combustible, excluyendo el combustible gastado por la planta de energía para el equipo de frío, mientras que para los repuestos esa relación es de 22.75%.

i) Pasajes, Peajes y Parques.

Corresponde esta partida a los pagos por concepto de peaje que deben cubrir las unidades de transporte en su recorrido normal. En el caso del recorrido Chapare - Yacuiba y viceversa se establece una tarifa de US\$140.00, ida y vuelta, mientras que para el recorrido Chapare – Yacuiba se considera la tasa de US\$ 260.00

j) Servicios Contratados.

Es una erogación que solo se da para la Opción A, la cual se origina en la labor de carga y descarga de la mercadería que debe realizarse a unidades de transporte argentina a razón de US\$ 35.00 por movimiento.(Changerines).

k) Otros Gastos.

Partida global de imprevistos equivalentes al dos y medio por ciento de la sumatoria de los gastos anteriores , en cada centro de costo, excluyendo la depreciación.

En general se incorporan todos aquellos gastos por servicios externos, comunicaciones y gastos generales diversos necesarios para el normal funcionamiento de la empresa y que se estiman partiendo de la información histórica disponible o recopilada de empresas similares.

l) Intereses sobre el Préstamo

Según se presenta en el Cuadro N° 1 A y 1 B, la inversión en terrenos, edificios e instalaciones, equipo de transporte, equipo de comunicaciones, equipo de taller, vehículo liviano, mobiliario y equipo de oficina, gastos de organización, intereses preoperativos y capital de trabajo serían financiados en un 40% con recursos propios, y el remanente con un préstamo.

Para el financiamiento del proyecto, se asume la consecución de un crédito en moneda extranjera al 15.0% anual, un período de 5 años para pagar dicho crédito, más tres meses de gracia. En los Cuadros N° 9 A y 9 B se detalla el monto pagado por amortización e intereses año a año respectivamente, durante la vigencia del crédito.

5.Estados Financieros

En los Cuadros N° 10 y 11 se presenta el estado de ganancias y pérdidas, el flujo de ingresos y gastos de operación año con año tanto durante la vigencia del crédito como en el período de evaluación, para cada una de las opciones planteadas A y B respectivamente.

Con base en la información elaborada se obtiene el beneficio de operación. También se presenta en dichos cuadros el beneficio neto de la empresa y el saldo efectivo al inicio y al final del período. También se determina y presenta el flujo de fondos generados por el proyecto por año y que permite medir su rentabilidad y arribar a una conclusión evaluativa. La

mayor parte de la información que contienen estos cuadros procede de los cuadros de ingresos ,costos y gastos que se mencionaron anteriormente.

Los Cuadros N ° 12 y 13 presentan el balance general proyectado de la empresa para cada una de las opciones ,donde se aprecia la posición financiera de la empresa y su estructura de capital.

6.Rentabilidad Financiera

a. Metodología del Análisis

Partiendo del estado de resultados en donde aparecen los ingresos generados, así como sus costos de operación y financieros se puede determinar el beneficio de operación y una vez deducido el impuesto sobre la renta, el beneficio neto del período.

Adicionando depreciaciones e intereses y deduciendo las inversiones, se obtiene el flujo de fondos generados por el proyecto. Partiendo de esta cifra, se ha llegado a medir la rentabilidad del proyecto en términos de su tasa interna de retorno y su valor actual neto.

Si al flujo de caja se le descuentan los gastos financieros para calcular el impuesto correctamente y luego se le resta la amortización del período, se obtiene el excedente para el inversionista, el cual deberá compararse, con la parte de la inversión por el financiada. El resultado del proyecto así evaluado, mostrará la magnitud de los beneficios netos del proyecto para el inversionista después de impuestos y después del pago de la deuda y sus intereses. Ver Cuadro N ° 14.

En el análisis efectuado se considera el valor de rescate (salvamento) del proyecto , esto debido a que el mismo se evalúa en función del flujo de caja que se espera recibir como respuesta a un desembolso inicial en un lapso que es distinto de la vida real del proyecto y como el período de evaluación es menor que la vida útil, se necesita asignarle un valor de rescate que supone la recepción de un ingreso por concepto de su venta al término del período de evaluación .El cálculo del valor de salvamento es quizás, el análisis más relevante que corresponde hacer al proyectar el flujo de caja.

El valor actual (V.A.N.) consiste en hallar el valor actual del flujo de fondos generados por el proyecto descontado y la tasa del costo del capital y restando el desembolso inicial por costo del proyecto.

La tasa interna de retorno (T.I.R.) se define como la tasa de interés que iguala el valor actual de los ingresos futuros esperados con el costo del desembolso para inversión.

De acuerdo a lo comentado anteriormente, se procedió a efectuar los cálculos para diez años, dando los siguientes resultados de tasa de retorno financiero y valor actual neto para el proyecto e inversionista:

Proyecto:

Opción	T.I.R.	V.A.N.
A	38.0%	US\$ 682.842.00
B	30.0%	US\$ 432.247.00

Inversionista:

Opción	T.I.R.	V.A.N.
A	64.0%	US\$ 701.245.00
B	44.0%	US\$ 449.684.00

III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones.

De acuerdo con el análisis efectuado, se considera que los ingresos generados presentan un flujo adecuado para cubrir los costos iniciales y futuros del proyecto, partiendo de la aplicación de los precios consignados, organización, proceso y que el préstamo obtenido sea bajo las premisas de intereses y plazo para el financiamiento parcial del monto de la inversión, el reemplazo de algunos activos al final de su vida útil y demás condiciones especiales enumeradas anteriormente para las opciones estudiadas.

La tasa interna de retorno financiero y su valor presente neto resultan satisfactorios para las opciones planteadas, pero un poco mayor para la Opción A, por lo que podría deducirse que la ejecución del proyecto de desarrollo y explotación de una empresa de transporte refrigerado bajo estas condiciones sería lo más conveniente o sea brindar servicio de transporte entre Chapare y Yacuiba, y hacer el transbordo de la mercadería en la frontera a camiones argentinos que llevarían la carga hasta Córdoba, sin embargo existen algunos elementos importantes que deben considerarse y que pueden alterar significativamente los resultados, a saber:

La Opción A implica realizar 58.5 viajes de Chapare a Yacuiba y si se transportara solo banano habría capacidad para transportar 58.500 cajas de banano en promedio al mes.

En 1999 Bolivia exportó a Argentina un promedio de 13.140 cajas de banano por mes o sea 3 153 896 kilos en todo el año, y de piña 39 000 kilos en el mismo período, producto que sufrió una disminución importante con respecto al año de 1998 que registró un valor de 458 410 kilos en el año.

En la actualidad el Chapare produce aproximadamente 19.500 cajas de banano de exportación al mes.

El hacer transbordo en Yacuiba implica hacer las negociaciones necesarias para asegurarse una carga de retorno para 58.5 viajes al mes, para furgones de cuarenta pies, en caso contrario el costo por kilómetro de caja de banano transportada se encarece automáticamente.

El transbordo de la carga en Yacuiba implica una mayor manipulación de las cajas de banano que afectan su calidad. El banano es un producto delicado.

La coordinación eficiente de las operaciones para el transbordo de la carga en un punto intermedio y en volúmenes importantes requiere de una excelente organización y posiblemente obras complementarias adicionales para el almacenaje temporal de la carga.

2.Recomendaciones.

Si pensamos en una empresa de transporte en marcha, la operación de Chapare a Córdoba, directamente y sin transbordo representa en nuestro criterio la mejor opción (B), pues no solo se garantiza de entrada el mejor aprovechamiento de su capacidad de carga sino que le permitiría ir creciendo y ajustando su flota y operación a la demanda del mercado, ya que es menos riesgoso asegurarse la carga de 18 viajes al mes de Córdoba a Bolivia que 58.5 viajes.

No es conveniente entregar la carga en la frontera a camiones argentinos, para el mejor tramo y después buscar carga de retorno en volúmenes importantes, para hacer rentable la operación.

Por otro lado, el llegar directamente al cliente con responsabilidad y eficiencia, abrirá canales de comunicación y comercialización que al final irá en beneficio del productor, permitiendo al mismo tiempo al transporte boliviano la especialización y experiencia suficiente para el transporte y manejo de productos perecederos.

Para una empresa aislada, con pocas unidades de transporte, dos o tres, y buenas relaciones comerciales, podría no ser causal de preocupación la carga de retorno, pues eventualmente podría lograrse sin dificultades, aunque se estaría hablando entre doce y dieciocho viajes de regreso con ese número de unidades.

Finalmente, relacionado con el transporte por carretera, es una necesidad apremiante para el sector exportador contar con vías de comunicación en buenas condiciones que permitan reducir los costos de operación de las unidades de transporte, que inciden directamente en el costo del flete y del producto final, como consecuencia de la velocidad promedio

desarrollada (tiempos de viaje) y el gasto en llantas, mantenimiento, reparaciones y demás gastos variables. Solamente para un tramo de 180 kms entre Santa Cruz y Yacuiba que está en malas condiciones se ha estimado una reducción en el costo de cada viaje (ida y vuelta) en unos US\$290.00, si el camino estuviera en buen estado.

Agilizar el proceso aduanero en Yacuiba y habilitar o construir vías de acceso apropiadas en la entrada y salida de la frontera de Bolivia con Argentina, en donde el proceso tarda de un día a un día y medio, y que en otras fronteras latinoamericanas duran de cuatro a cinco horas, máximo.

ANEXO N° 1

ESTUDIO DE TRANSPORTE

Conversación María Rene Arze , 10-02-2000.(D. A. I.)

En un tramo de 180 km se dura entre 12 y 14 horas..

Chapare - Frontera 850 kms US\$1.000.00 a US\$1.100.00

Andean Group - compra a Asociaciones - empaca y vende en Buenos Aires.

El banano se va en cajas refrigerado.

Chapare – Yacuiba (Frontera),está en malas condiciones en el tramo final,300 o 400 kms.

En la frontera hacen aduana ,el propio camión podría entrar si cumple con los requisitos.(Si fuera de matrícula Boliviana).

Existe probabilidad de transbordo en vehículos argentinos.

El problema de la droga implica la revisión, una a una de las cajas, pero puede ser subsanado con FELCN (Fuerza Lucha Contra el Narcotráfico),entidad boliviana que pone un prescinto , sello ,sin embargo ,los argentinos no lo respetan.

Envián 2 furgones a la semana ,podrían ser 4,por falta de furgones.

Se pierde tiempo en la revisión por parte de Argentina.

No hay oferta de servicios.

Costo de flete elevado y no quieren pagar el flete.

Valor de cabezal más contenedor US\$ 140.000.00 nuevo.

Chapare Exporta compró 14 furgones (Miguel Zambrana). Financiamiento dado por Bolivia - Exporta.

Es necesario matrícula internacional.

I.V.A. 13%

V. Transacciones 3%, 16% en total.

I. Consumo Específico Artículos de lujo , gaseosas, etc . 0.33boliviano –Litro.

Impuesto a las Utilidades 25%

SALARIOS

12.5% Cargas Sociales. Patrono. Caja Nacional de Salud 10.00%

2.0%	Seguro	Empleado	Fondo de Vivienda	2.00
1.0%	C.N. Seguro	Patrono	Fondo de Pensiones	6.00
0.5%	N.D.	Patrono	INFOCAL	1.00
				19.00%
			Aguinaldo	8.33%

Libre contratación.

1 Sueldo Treceavo.

Vacaciones 15 días al año.

33% Impuestos a cabezales - Internación aduanas.

Conversación con Andrés Judeh.

1300 kms Córdoba- Frontera	US\$900.00 a US\$1.050.00
850 kms Chapare- Frontera	US\$1.100.00

Plan

No disponen de capital para compra de cabezales y furgones .(contenedores)

Comprar de 2 a 3 furgones o contenedores refrigerados.

Equipo generador de refrigeración.

Llevar el banano del Chapare hasta la Frontera.

Se reduce el costo hasta un 50%

La vuelta dura 15 días.

2000 cajas semanales con una unidad, llevándolo hasta Yacuiba.

Si lo lleva hasta Córdoba 2 camiones para cada 1000 cajas de exportación semanal.

Chapare - Córdoba 2 viajes al mes.

Chapare- Frontera 2 viajes a la semana.

Proyecto.

4 contenedores refrigerados de un valor de US\$5.500.00 O US\$6.000.00 cada uno puestos en Ecuador, puestos en Bolivia US\$8.500.00, contra US\$17,000.00 de un furgón.

En Bolivia hay mucha oferta de cabezales con carretas para el transporte de contenedores.

De los 4 contenedores refrigerados ,se mantendrían,

2 en movimiento.

1 en Yacuiba.

1 en Chapare.(en reserva).

Unidad refrigerada + contenedor.	US\$80.000.00
----------------------------------	---------------

Sector transporte es muy cambiabile, no es estable.

- Alquilar un cabezal Chap front. US\$850.00
llevando un contenedor refrigerado.

Depreciación 7.5% al año
8 viajes al mes por chasis.
42% Impuestos a vehículos

US\$0.50 litro diesel.
US\$25.00 costo adicional refrigeración por viaje.

Carga y descarga US\$35.00
4 o 5 personas 2 horas (changerines)

4.000 a 5.000 cajas por semana pedidos
1000 a 2.000 cajas por semana- se envían

Alexa Vaca Tels. 03451812 casa.
01652390

Andrés Judeh. Oficina 09113909-
(591)-9113909
(591)-9113907
judeh@em.daitec-com.bo

ESTRUCTURA DE COSTO DE UNA CAJA DE BANANO EXPORTACION

11 de febrero del 2000

US\$ Caja

Producto.	2.68
Operación de empaque	
Comisión a UNABANA y Asociaciones	
Insumos químicos.	
Caja + bolsa	1.75
Transporte interno de centro de empaque a C.F	0.10
Refrigeración	0.12
Carguíos y manipulación	0.08
Costos Administrativos	1.15
Total Costo (en origen)	5.88
Costo Unitario	0.294

Costo de Banano Maduro Puesto en Córdoba.

Transporte Chapare - Córdoba	2.30
Impuestos	1.18
Maduración	1.00
Comisión de vendedor, incluida manipulación	1.25
Documentos de Exportación	0.12
Mermas o pérdidas.	0.02
Total por Caja	5.87
Más costo en origen	5.88
Total Costo Banano Maduro Puesto en Córdoba	11.75

Costo Unitario Kilo Banano Maduro Puesto en Córdoba 0.59

Resumen Oferta de Transporte Empresa Ferroviaria Oriental S.A.

Contenedor de 40 pies, Santa Cruz- Yacuiba U.S.\$1.299.67 P. Contenedor

Contenedor de 40 pies, Yacuiba- Santa Cruz U.S.\$1.299.67 P. Contenedor

Incluye IVA.

Adicional, US\$4.00 por vagón.

El carga – descarga corre por cuenta del cliente. Costo estimado por Manipuleo. Servicio de grúas US\$40.00 la hora.

Tiempo libre de carga 24 horas , y para descarga 24 horas libres de estadía, pasado ese lapso corren las estadías de US\$80.00 por día o fracción día.

Indicar número de transportes- mes y cantidad de contenedores por viaje , así mismo si las unidades de contenedores cuentan con generación de energía eléctrica autónoma

Contactos

Lic Edgar R. Dick Noya. TEFAX 591-3 463954 Mercadeo Gerencia Comercial.

Ing. Jorge Alberto Roca Kauffman .TELEFAX 591-3464 267.

Adicional consulta transporte de piña.

A objeto de garantizar el menor tiempo de viaje entre Santa Cruz y Yacuiba, con carácter especial estaríamos en condiciones de asignar una o más bodegas con capacidad de 50m3, que estimamos podría admitir una carga de hasta 1000 cajas de 18 kg cada una.(dependiendo del tamaño de las cajas).

La tarifa a aplicarse sería de,	US\$46.44	Condición Mínima	10 a 14.9 ton.
	US\$40.86		15 a 19.9 ton.
	US\$38.07		20 adelante

Para primer transporte se requerirá un aviso en firme con 7 días de anticipación ,para los transportes sucesivos 48 horas.

El itinerario de trenes de pasajeros que tienen un tiempo de tránsito de 14 horas es el siguiente.

Salidas lunes, miércoles y viernes a las 17.00 horas, por tanto las mercancías deben estar listas y cargadas sobre vagón ferroviario a las 12 horas.

Los operadores de carga en la Argentina son los siguientes.

LTI SRL Itibue@datamarkets.com.ar

Atención: Sr Ricardo Martínez

REUNION RODRIGO BRENES. 15-03-2000.

Se presenta una nueva opción para transportar el banano a Argentina y es utilizando tren de Santa Cruz a Yacuiba, cuya oferta se menciona en punto anterior.

Mercado potencial en Uruguay con 7.000 cajas por semana, sin embargo los precios del banano están deprimidos (US\$7.50).

-Chapare Exporta tiene 14 camiones ,y piensan adquirir 2 más, con financiamiento de Bolivia - Exporta.

- Incorporar sector privado en el transporte a nivel nacional.
- Es necesario conocer :Compañías de transporte de Bolivia
- No podemos dejar de considerar los ferrocarriles tanto de Bolivia ,como de Argentina q son parte de la oferta de transporte para los mercados que nos interesan.

Estudiar reporte de viaje a Uruguay y Argentina.

Estudiar reporte del Griego(Piña para Salta)

Maracuyá y pimienta nada que ver.

Yuca parafinada para Holanda.

En Argentina hay muchos bolivianos residentes (1.5 millón)

.

Se está haciendo un estudio con Enrique Reager, quién está en Arica ,Antofagasta ,etc, para estudiar posibilidad de exportar carne al vacío al norte de Chile y sur de Perú.

Importadores que traen a qué de flete, carne y trigo.

Estaría Bolivia Exporta interesada en entrar en una nueva empresa de riesgo compartido.

Posibilidades de Unidades Móviles de Maduración.

RESUMEN DE FLETES,GASTOS ETC,PROYECTO ANDEAN GROUP.

- Inversión Requerida. (Contenedores de segunda)			
- 3 contenedores refrigerados	US\$10.150.00	cada uno	
- (cargados de cajas)	8.450.00	cada uno	
- Con proyecto	4 envíos por semana de	1000 cajas c uno.	
- Sin proyecto	2 envíos por semana de	1000 cajas c uno.	
- Costo de fletes.			
Contratados Chapare-Córdoba (2110 kms)	US\$2.400.00 p 1000 cajas	US\$1.137	p km.
Chapare-Yacuiba (860 kms)	1.100.00 p 1000 cajas	1.28	
Yacuiba- Córdoba(1250 kms)	1.200.00 p 1000 cajas	0.96	
Chapare-Córdoba(2110 kms)	2.300.00 p 1000 cajas	2.30	
Refrigerados propios y contratos.			
Chapare-Yacuiba	850.00 p 1000 cajas		
Yacuiba-Córdoba	1.000.00 p 1000 cajas		
Total	1.850.00 p 1000 cajas	US\$1.85	p km.
Otros costos y gastos.			
1 Supervisor	US\$350.00 p mes, incluye beneficios sociales.		
Carga y descarga	US\$35.00 p 1000 cajas(4 ayudantes 2 horas)		
Refrigeración adic.	US\$25.00.		

REUNION SEÑOR ANSELMO FORONDA J.P.BANABOL S.R.L.
 J.P. BANANERA BOLIVIANA S.R.L.
 HACIENDA LA ESPERANZA

IVIRGARZAMA-COCHABAMBA.

16 de marzo del 2000.

Preguntas básicas.

¿Cuál es su actividad principal?

¿Cuál es el volumen en cajas por mes de exportaciones?

¿Tienen ventas en el mercado local y qué cantidad y lugares?

¿Qué medio de transporte utilizan?

¿Cuales son sus principales dificultades con el transporte?

¿Cuáles son las tarifas de transporte que pagan a los diferentes destinos?

¿Qué otros cargos o pagos realizan asociados con las exportaciones?

- Producen 120 Ha (1 finca)

-60 personas.

1996 Hicieron los estudios.

1997 Plantaciones

1998 Primeras exportaciones.

-Exportación.2000 cajas por semana en promedio.

Ha sufrido una disminución , problema de El Niño y La Niña.

- Mercado local .No, quisieran hacerlo pero no están abocado a ello.

Consumo local es bajo.

- Medio de transporte. Tienen dos alternativas, según país de destino.

Si es a Argentina usan trailer no refrigerado (chatas).Esto es una carreta cerrada hasta media altura ,con toldo ,si fuera necesario su uso. El sistema de colocación, de las cajas ,junto con la abertura del toldo, le da frescura a la carga .

Son trailer de 40 pies.(25 toneladas).

Si la carga es para Chile ,exigen algunos requisitos, entre ellos ,debe ser en contenedor refrigerado.

Transportes Nassar (La Paz), hace el transporte a Chile. Ellos transportan la materia prima de Mc Donald desde Arica a La Paz, Cochabamba y Santa Cruz y regresan con banano,, desde Chapare hasta Arica los camiones duran cerca de dos día y una noche. Los camiones hacen un viaje por semana.

La distancia entre los principales puntos son las siguientes:

Chapare - Cochabamba	234 kms
Cochabamba - Oruro	200
Oruro -Tambo Quemado	343
TOTAL	777 kms (aproximados)

Vehículos usados.	SCANIA y VOLVO.	TARIFA	KM	US\$-KM
Tarifa	Chapare - Tambo Quemado	US\$1.600.00.	777	2.0592
	Chapare- Buenos Aires	2.500.00.	2796	0.8941

Transportes Cruz- Bayre , hacen el transporte a Argentina. ,es una mezcla de empresarios argentinos y bolivianos, tienen oficina en Santa Cruz.

Tienen camiones Scania (abiertos)

El recorrido desde la finca a Buenos Aires dura 3 días. Si salen sábado en la tarde , llega miércoles en la mañana.

El problema básico es la condición de los caminos ,por ejemplo de Ivirgarzama a Santa Cruz ,250 kms, en buenas condiciones se duraría cuatro horas.

En un tramo de 28 kms, el Sillar de la ruta a Chile ,a 100 kms de Cochabamba, se dura tres horas en el recorrido.

Los que van a Yacuiba tienen otros problemas.

Los caminos y su condición son el problema serio de la producción.

No hay atención de las autoridades por incentivar.

Piensen comprar banano a otros productores o asociaciones ,sobre todo en julio y agosto que está más fría..

Precios de Venta:

Pareciera que los precios de venta son ,en Argentina entre US\$12.00 y U.S.\$15.00.

Pareciera que en Chile los precios oscilan entre US\$16.00 y US\$17.00, a veces se bajan.

Las empresas que comercializan en Argentina y Chile tienen socios comunes con los propietarios de la finca.

Factores que inciden en la rentabilidad:

Transporte y precios internacionales del banano.

El precio de venta de la finca es de US\$3.00 la caja ,de donde se debe cubrir el valor de la caja de cartón y envoltura que cuesta US\$1.00

El costo del flete de las cajas de cartón es Guayaquil a Arica US\$900.00 y de Arica a Ivirgarzama es de US\$1300.00 , en un contenedor de 40 pies.

Tren .No lo usa ,requiere todo un proceso de carga y descarga ,es lento

Reunión Ing. Miguel Zambrana
Chapare - Exporta

Volumen de carga de exportación mensual
Países a los que vende.

Aproximadamente 9.000 cajas.
A Argentina y algo a Uruguay.

Medio de transporte que utiliza. Camiones propios.

Principales dificultades con el transporte. No existe problemas con el transporte, Chapare-Exporta, a ofrecido transporte a otras empresas ,se ha cansado de ofrecer este servicio. En Uruguay no no hay flujo adecuado de retorno.

La empresa transporta carga en ambos sentidos ,de retorno trae manzanas, quesos y productos lácteos y confituras de la empresa Argentina.

El principal problema es el financiero, Se debe dar créditos a los compradores argentinos. Las cajas de cartón tienen un costo de US\$0.90 más la bolsa con un costo de US\$0.04.

Si Chapare hiciera un flete a Córdoba cobraría a Andean la suma de US\$1.800.00 a US\$1.900.00.

Podrían vender toda la fruta a Ingavi si permitieran fumigar.

Chapare podría suplir por ejemplo el Taspá, que es un fungicida a un precio de \$90.00, en lugar de US\$110.00, que están pagando en la actualidad.

Chapare les puede suplir el servicio de fumigación a un precio de US\$6.00 Ha versus los US\$9.00 a US\$11.00 que pagan en la actualidad..

Tienen actualmente 14 camiones refrigerados de 40 y 45 pies.

Un chofer gana entre Bs 500.00 y Bs 600.00 al mes.

Viáticos para choferes son de US\$15.00 diarios en Argentina y Bs 10.00 en Bolivia.

En promedio se hacen entre 1.5 y 1.6 viajes por camión al mes a la Argentina ,se han hecho 2.0, la meta son 3.

Un recorrido tarda cerca de 15 días ,por ejemplo si sale sábado de Finca Cormos , el lunes llega a Yacuiba (frontera),miércoles estaría descargando en Córdoba, viernes estaría cargando para el regreso, lunes siguiente estaría en la frontera de nuevo y el viernes en Santa Cruz.

Tienen predio propio en Santa Cruz.

Tienen un taller mecánico que cuenta con el siguiente personal.

- 2 Mecánicos General
- 1 Mecánico Electricista.
- 3 Ayudantes.

Se habló que en los próximos días cambiará en algo la ley de FONDESIF.

Se debe nacionalizar en Yacuiba porque los aforos los cobran sobre el valor FOB en ese punto.

Impuesto de internación a Argentina 30%, los ecuatorianos no pagan impuestos de internación.

Entrevista Lic. Rolando Quiroga ,Gerente empresa de transporte, Arena Transporte S.R.L.

Empresa teórica que contaría con 10 unidades de transporte.

VOLVO F12 TD 121G Valor de segunda máximo US\$50.000.00,puede ser 10 % o 15%, menos, en su compra se paga el IVA y el IT, el IVA pagado sirve de crédito fiscal a futuras recaudaciones.

Chata Krone 3 ejes ,baranda baja, su valor es de US\$12.000.00,permite que el camión sea de 2 ejes ,total 5 ejes, lo cual le permite legalmente transportar 30 Ton.M.
Si la chata es de 2 ejes se requiere un camión de 3 ejes,y siempre le permiten transportar hasta 30 Ton.

Depreciación anual autorizada 20% anual.(cinco años).

Inversión en mobiliario y equipo.

Descripción	Cantidad	Valor Compra Unidad	Vida Util
Escritorio	3	US\$ 70.00	10 años
Computador	2	1.500.00	3 años
Calculadora	3	30.00	5 años
Sillas	3	25.00	10 años
Compresor,juego herramientas,sold. óxigeno, sold. eléctrica	1	3.500.00	10 años.

Impuesto a la propiedad de vehículos

Costo de seguros, colisión, daños etc.

Costo seguro de mercadería en tránsito

La Cámara de Transportes obliga a un seguro a terceros hasta por un monto de US\$5.000.00,cuya prima anual es por-----.

Recorrido por unidad mensual 7.000 kms al mes.

Célulares a US\$100.00 cada uno,en lugar de equipo de radio.

Duración de llantas, 1 volqueta 5 meses,1 carretera 10 a 12 meses

Repuestos-----

Gasto en combustible 0.60 litros por km.

Costo por litro de diesel US\$0.52 litro.

Costo aceite lubricante por km. US\$0.016

Costo de derechos de peaje a Oruro US\$0.039 (US\$9.46 entre 240 km)

I.V.A. 13.00%,crédito a impuestos, neto 5.5 %

I.T. 3.00%

Salario chofer promedio básico	US\$206.00	US\$322.00 C Horas extras
Cargas Sociales	30.%	
Ayudante de Chofer	US\$140,00	
1 Mecánico	US\$500,00	
1 Ayudante	US\$140,00	

Siempre llevan un ayudante

Gerente	US\$600,00/mes
Contador	US\$450,00/mes
Secretaria	US\$100,00/mes

Viáticos

Argentina	US\$50,00 al día
Oruro	25 Bs al día
Cochabamba	50 Bs al día
Sta Cruz	70 Bs al día

Oruro	US\$4.12/día
-------	--------------

Más ayudante

En refrigerado no hace falta.

-Lic. Carlos Saravia 18-03

1 chipa=720 unidades.

Ayuda a Andean para que el campesino no se sienta solo y puedan ofrecerle cualquier precio.

Jorge del Castillo Fundación Bolivia Exporta 20-03-2000

-Existe una necesidad de transporte en frío.

-El transporte refrigerado se debe dimensionar desde el punto de vista de las exportaciones

-La falta de transporte en frío es un desincentivo para invertir.

- Un aspecto asociado al transporte es la recuperación de la cobranza (Exportador de Bolivia vende en Argentina- mientras que el exportador, Argentino vende en Bolivia).
- Se deben establecer sistemas de verificación más expeditos
- Existen restricciones para la venta de productos bolivianos en el norte de Argentina.
- Aparentemente solo hay convenio para banano y piña.
- Transbordo de mercadería es cara.
- No existen estaciones de frío en la fronteras.
- En general debe de existir una política.
- El gobierno debe conversar con las autoridades de aduana, pues la carga es maltratada (bajar y subir toda la carga) si fuera Argentina pasa sin problemas.
- Impactos positivos, motor de nuevas inversiones

Andean Group

Sr. Andrés Judeh.

- Chapare – Argentina US \$2.000,00 le han pedido al transportista que pasen por 2100 cajas con el camión para cargar, sin embargo por las condiciones del camino no lo han hecho.
- Semanalmente 1000 a 2000 ó 3000 cajas/semana Ingavi B, hay otras asociaciones que requieren transporte, que podrían suplir hasta 1500 cajas pero están a una distancia entre 30 y 60 kms del centro de acopio en Chimore. (capacidad 3000 cajas, por otro lado no están capacitados para empaquetar, la cual eleva el costo hasta us\$0.50 p/caja.

Ingavi tiene 3 centros de empaque hasta 1000 cajas / día

Tiene un centro (2 San Carlos)

Andean paga el empaque a las asociaciones.

US \$2.10

1.70 caja

3.80

2.00 fletes

1.20 impuestos.

US\$7.00

US\$0.05 p/Asociación.

US\$0.05 p/Unabana

US\$1.20 Impuestos. Intern/us\$3.10 (Fob Subfacturado)

10.50% IVA
 5.25% IVA Anticipado.
 13.00% Estadística
 3.00% Ingresos brutos
 US\$10.00/Ten CENASA (Central Fitosanitarios)

US\$100.00 Tránsito (fitosanitario, cert. Origen, póliza)
 US\$1.20 Custon broker

- Ecuador paga los mismos impuestos.

US\$3.10 + seguros + flete (Chapare a 1er punto de entrada)

- De regreso los camiones traen lácteos, yogurt, queso, galletas, chocolates.

En Argentina no es permitido ingreso de frutas sino es en vehículo refrigerado.

- Banano de Ecuador

Valor US\$2.50 (incluyendo caja y transporte hasta el Puerto) en este caso Guayaquil (Guayaquil- Valparaíso- Buenos Aires)

US\$1.20 Flete
 1.60
1.20 + Impuestos

US\$6.50 de Ecuador

- Argentina Precio de Venta US\$3.00 (esto incluye US\$0.90 maduración y 0.90 de comisión
 =US\$1.80*

7.00
1.80
 5.20 P/ Venta Neta

1.80 Pérdida Est. Perdida real es US \$2.50
 7.00 Costo

En Ecuador Marca preferida "Bonita"

Bolivia American Gold Andean Group (US\$0.50 por debajo)

- Problema básico Infraestructura- Transporte

- arreglar 180kms

- oferta de servicios – refrigerados.

Mantenimiento unidades en 30% más bajo en Bolivia.

Choferes son más baratos us\$300.00

No hay problema de cabezales, el problema es de furgones refrigerados.

Mercado Argentino.

22.000.000 cajas año

15.000.000 importadas

Chapare 85.000 cajas exporta/año

1 centro acopio alquiler/ Chimore us\$430.000 c/uno

1 centro acopio San Luis “UNABANA”

Se necesitan tres centros de acopio us\$70.000,00 c/u sencillo, con capacidad de 1500 cajas cada uno.

En lugar de los tres centros de acopio sencillos, se pueden instalar contenedores refrigerados, cuyo costo es de us\$11.000,00 c/uno.

Siempre tiene que haber contenedor refrigerados para colocarlo en 14° C.

En cada asociación se deja un contenedor refrigerado (dos ó tres días en empacar 1000 cajas) .Conforme se va empacando se va depositando en el contenedor.

Viene el camión, luego con otros contenedor y se traslada la carga de contenedor.

Casi todas las asociaciones tienen energía eléctrica.

Doce asociaciones, las más avanzados, de los cuales están en condiciones de exportar o exportando.

1. Ingavi B.
2. 16 de julio
3. Chimboco
4. Senda B.
5. San Luis
6. Villa Fernández
7. San Carlos

Ingavi B. Exporta ó en condiciones de exportar de 2000 o 2500 cajas /semana y el resto juntos 1500 cajas/semana.

1. Contenedores refrigerado- Asociación.

Ingavi B. 2 contenedores

- Chapare Exporta y Banabol exportan su propia producción.
- Andean Group es el único que compra a excocaleros.

UNABANA

Los ideal es una organización fuerte,
 Unificar precio mercados internos
 Unificar criterio de control
 Tomar representación fuerte ante el gobierno
 Unibana está muy dormida.
 -300 comercializadoras localmente
 -Intermediarios venden a mayoristas

Son chiperos independientes que le compran a los agricultores.
 Los ideal es centro de acopio en las ciudades para sostener el precio.

CODELCA está fortaleciendo una UNABANA que cuente con 6 ó 7 asociados cuando deberían ser 20.

Apoyo técnico en bananos, piña y pimienta.

Transnacionales a la larga mejor, desde el punto de vista del objetivo del proyecto, entre menos gente exista en la zona del Chapare mejor.

- Chapare mortalidad infantil 43%
 - Los niños no cumplen 1 año de vida
 - Desgaste de la mujer(muchos hijos, pocos sobreviven)
 - Condiciones higiénicas
 - Condición de salud.

- Ing Enrique Luján
 22-3-2000

INDATROP
 VILLA TUNARI

- Su actividad principal es el cultivo (200 Has), compra, proceso y comercialización del palmito.

- Produce alrededor de 30000 kilos (entre 4000 y 5000 cajas al mes)
- Localmente vende un 10% y al exterior 90%.
- Vende en Argentina, Uruguay, Chile (potencial) y Marruecos.
- Utiliza medio de transporte terrestre, no refrigerados.

- Sus envíos son entre 1600 cajas y 2000 cajas por envío, su costo us\$1.50/caja. Contenedor de 20", camiones de 25 toneladas. (1 sola pieza)

Empresa nacional es la que hace el transporte , no ha tenido problemas. Estima un 80% del problema se da por las condiciones del camino y un 20% por el transportista.

- Tarifas que pegan

Us\$2500 us\$3000 a Buenos aires

Us\$3000 us\$3500 a Montevideo

Us\$40 y us\$45.00Tonel (Ton de 1000 kilos) Arica y Marruecos (barco)

- Empresas de transporte

San Bernardo (La Paz y Santa Cruz)

Metropolitana (Cochabamba)

Transina (La Paz- Santa Cruz)

- La empresa principal tiene capital argentino

- Transportan mercadería de regreso, per no sabe que tipo

- El viaje del transportista dura hasta 10 días a Buenos Aires y a Montevideo dura 12 días, en la frontera se pierden hasta 36 horas, no abren sábado ni domingo.

- La recuperación de las cuentas por cobrar es mediante carta de crédito, el precio es FOB, no hay sub-facturación, es capital suizo.

- El mercado y los precios están deprimidos

- No hay materia prima.

- La siembra está diluida en una extensión de 220 km largo x 100 km ancho, zona palmitera. (De esa área 80% es Chapare)

- En Bolivia el precio del palmito está fijado políticamente.

El tallo en C.R. y Ecuador es de us\$0.10

En Bolivia us\$0.30

- Tamaño de la finca máxima mínimo deben ser de 5.0 has, pero los campesinos tienen entre ½ y 3 has.

Edmundo Ballivian 23/03/2000

- Aguinaldo ½ Sueldo después de 90 días de trabajo.

Art.12 8.33% Los tres primeros meses son de prueba, o sea que si supera los tres meses tiene derecho al aguinaldo.

Se debe pagar el 20/12 de cada año.

Con base en las últimos meses set-oct-nov 1/12 30-11

Indemnización	Piensen eliminarlo, mientras está vigente
8.33%	1 sueldo / año de trabajo sobre el promedio de los ult.3 meses que ha trabajado al momento de liquidar.
No Hay despido	-A los cinco años de trabajos, tiene derecho a pedir el Quinquenio. Retiro voluntario
Deshaucio	
Despido	-Si intespectivamente despide al empleado sin darle tiempo , se le debe pagar 3 meses de salario.
Preaviso	- Se le puede dar el tiempo al empleado que siga trabajando durante tres meses al final del cual, se retira sin ningún pago, dándole 2 horas diarias para que busque empleo.
Primas	- Aquellas empresas de utilidad privadas. tiene derecho a la prima anual cuando la empresa ha obtenido utilidad, ese pago debe ser efectivo una vez “Auditoría Externa” 1 sueldo generalmente
Jornada ordinaria 8 horas	extraordinaria doble
Art. 12 Vacaciones	
Feriados pagados obligatorios	Si cae domingo se traslado a lunes siguiente
1° enero	
L Y M carnaval	
V. Santo	
1 mayo	
Corp. Christi	
6 agosto. Patria	
1 noviembre difunto	
25 diciembre	

9
 + 1 efeméride del Dpto.

-Imp. VA 13%
 IT 3%
 IR 12.5% (IU)

Ejemplo Zapatos

Compras

Venta

En. 116
 Feb 232
 M 116

464 (1.16%)=400

928 (1.16%)=800

Ingresos 928

Gastos 464

Ut. Bruta 464

12.5% 58

(64) le quedan 6 p /el próximo período (NO ES ASÍ)

406

Sueldo 1000
 13% 130-120
10

Facturas (Créd.inicial)

990

120

- US\$0.09 KW USO INDUSTRIAL.CONSUMO ENERGIA ELECTRICA

- Entrevista Señor Juan José López. Gerente General SERCA S.A.(Servicio de Cabezales S.A.). San José, Costa Rica.
- Container reefers, es lo más moderno ,contenedor.
-
- El trailer no se desacopla del chasis y las llantas.
- El reefers si se desacopla.
- Trailer tiene la refrigeración arriba al frente y se desacopla,"Clip-on",y si se desacopla se puede usar para movilizar carga seca.
- Reefers, tiene el sistemas integrado fijo.
- En ambos casos el gen-set (planta diesel) le da la energía eléctrica para generar el frío.
- El gen-set se localiza normalmente en la parte de atrás de la cabina, o en el chasis, en La parte central.
- Algunos chasises no sirven para montar el gen- set ,debe tener mínimo 12 pulgadas de grosor.
- DOLE y CHIQUITA, usan contenedores refrigerados en un 100%.
- Tiene la ventaja que si uno quiere lo desacopla o no.
- 1 galón de diesel por hora consume un gen-set. Este equipo tiene que generar más de 460 voltios.
- En instalaciones eléctricas, si se usa el 60% de las instalaciones es eficiente.
- Power- pack, es un gen- set gigante, hay 15,20,25,35,etc, lo que uno quiera. Uno de 35 para que rinda debe tener de 20 a 22 conectados para que rinda, se Traslada en un contenedor de 20 pies, es una planta portátil.
- Tamaño ideal es 40 pies para estandarizar chasises a este tamaño.
- En su empresa tiene un cliente difícil,es una naviera que trae 22 contenedores, no sabe que viene,si de 20 o 40 , o si son refrigerados o no. Es difícil de programar.
- Trailer en Miami, tienen un valor de US\$7.000.00
- Reefers en Miami, tienen un valor de US\$11.000.00, entre las marcas reconocidas, tenemos, Carrier y Termoking.
- En algunos predios se requiere comprar una grúa para el movimiento de contenedores, cuyo valor oscila entre US\$10.000.00 y US\$15.000.00, o bien un si la cantidad de movimientos son elevados y se tiene una flotilla importante habría necesidad de contar

con un Top-Loader, su valor puede alcanzar los US\$80.000.00, ambos equipos de segunda .

ANEXO N° 2 ESTUDIO DE TRANSPORTE

Labores Desarrolladas

Visita Bolivia-Argentina

24 de abril al 4 de mayo del 2000

-Reunión 26-04-2000 15 horas

Presentes

- Carlos Saravia
- Andrés Judeh
- Gustavo Meriles
- Luis Duchicela
- Steve Huffstutlar
- Larry Szott
- Funcionario PDAR
- Funcionario PDAR

Visita de Argentinos es un problema en todo el esquema bananero del Chapare

Plazo muy corto para darle solución a los problemas.

Hay dos puntos críticos (André Judeh)

El agricultor no ha hecho lo debido por el aspecto económico para atacar la Sigatoka.

Si les pagan el precio adecuado ellos fumigan. El precio también cayó internamente.

Larry Szott refiriéndose al informe de Mike dice que los agricultores no han hecho lo que deben hacer.

-Problemas de empaque, control de calidad.

Gustavo dice que las instalaciones y equipos son inadecuados

Larry la gente no tiene experiencia práctica.

Andrés Judeh dice que las prioridades son:

- Control de labores culturales
- Herramientas y equipos adecuados
- Control de calidad.

Plan de acción Luis Duchiceli

- 1.Motivación
- 2.Destrezas gerenciales
- 3.Gestión administrativa
4. Soporte técnico, Operación, cultivo, cosechas y empaque.

-Hacen falta 7 u 8 pozos a razón de us\$6000 c/u (70 metros de profundidad)

Prioridades

- Control de sigatoka
- Ha cinco asociaciones darles equipo, herramientas, agua y eqmpaque.

Tareas

1. Codelca hará recomendaciones de capataces.
2. DAI requerimientos para empacadoras.
3. Luis Duchicele pasará programa de trabajo.

Hacer plan de control de sigatoka detallado.

-Cajas plásticas, mercado local.

Trabajos

- Informe de equipo empacadora
- Informe condiciones actuales de plantaciones
- Pasar notas a empacadoras, diciendo del aplazo de la visita
- Labores culturales

Reunión Sr. Luis Duchicela 26-04-2000

Sr. Larry Szott
Sr. Steve Huffstutlar
Sr. Funcionario DAI
Sr. Funcionario DAI

Luis tuvo a su cargo desarrollar una finca modelo en Panama.

Presentación de un programa general a desarrollar en módulos .

Jueves 27 de abril 2000

Silvana de Grosso-Agente Aduanero

Yacuiba

“Empacado, y verificado por Unabana”

Documentos obligatorios, son los mismos.

-Cert. Fitosionario

-Cert.origen

Los documentos se dividen para la aduana boliviana
y la aduana argentina.

Elaboran el “Manifiesto Internacional de Carga / Agente de Transporte Argentino “Serrete” es un documento Carta de Porte Itl p/Carretera Confeccionado se va a la Aduana de Bolivia. “Ver copias adjuntas”

Arancel SENASA

FIDI

Trámite Frontera

Redespacho

Honorarios Agente de Transporte y kilos

Varia de acuerdo al nº de cajas

Se pagan todos los derechos en Bancos antes de que ingrese el camión en un Banco de la Nación

Antes no había agencia, ahora si (60 kms antes)

Fronteras S.A.

Sofia “Computador aduanal”

María “Computador aduanal”

Una vez procesada paga el arancel costo us\$25.00 y dan otro recibo que ya está bien el trámite de Fronteras.

De ahí puede entrar el camión boliviano a la barrera boliviana y le ponen el sello bicolor.

“Cert de devolución impositiva”

-El camión pasa la aduana Argentina.

Habilitación us\$60.00

3 ó 4 horas

A Cordoba se envía copia de la documentación para que el despachante vaya preparando la documentación y pagar. Al llegar el camión llega a un recinto. No hay zona primaria aduanera.

-En la parte Boliviana hay que poner una atención especial

-En la aduana argentina no hay problema.

Se dura de 1 a 1 ½ día proceso completo

“Fronteras” es un ente privado contratado por el gobierno para controlar la corrupción.

Posible Comisión Binacional

-Comisión lo ve muy lento hace 10 años está trabajando y siempre ha escuchado lo mismo.

-El gobierno boliviano quiere que realmente se trabaja ahora.

Dos o tres oportunidades (1995 a 1996) se sacó flores.

Porque no se incluyen otros productos; sandía, papaya, tomate.

Cebolla y papa, estos dos productos pasan de Argentina a Bolivia, no entiende.

29-04-2000

15:30 Cordoba

-Crucianelli S.R.L.

Sr. Ariel Crucianelli

Mercado de abastos

-Cualquier persona puede comprar, pero vender solo los socios.

Banano

-Están tratando de mantener un precio fijo con supermercados “Discos” independientemente del precio del mercado

73 establecimientos bocas

requerimientos 10000 cajas/semana

-Trabajan actualmente con dos marcas “Ecuatorianas, Bonita y Superdoesal Esta negociación va muy avanzada. Se debe tener cuidado con comprometerse y no poder cumplir.

Se piensa utilizar cajas plásticas

Hay una empresa que en Cordoba alquila cajas.

Días Crédito 70 días, lo normal debería ser de 30.

¿Como funciona el mercado de banano?

Ariel

Oferta y demanda diarias y en horas, el banano es un producto más dentro de la gama de productos.

Venta a verdulerías y demás.

Hay ventas supermercados directos 35% (resto 65%) con precios fijos, con una tendencia a la alza en supermercados.

Principales suplidores de ese 35%

Tate de Tuti	Importador Directo Ecuatoriano (es el mayor importador de banana al año a 4 millones de cajas) Bonita y Tate de Tuti trabajan también con una marca de segunda. "Vía B.Aires"
Cía Argentina Willy	etc

No existe contrato formal, son órdenes de compra a precio fijo en el caso que se está viendo, se podría pensar en algo más formal.

Ventajas y desventajas Banano Chapare

- La calidad es mejor, su sabor
- Inconveniente principal es el transporte

Aquí las cosas entran por la vista igual que en cualquier lugar, lo ideal es lograr que el consumidor final note esa diferencia.

-Cada vez las marcas tienen una importancia mayor se debe apoyar y se debe tener la consistencia.

Casí el 50% de la venta semanal se hacen sábado y domingo.

-Chapare - Exporta marca Tuli

El precio fluctuante hace cierto punto, depende del cliente al que uno apunta.

Promedio al año de us\$10.00 a us\$11.00, el cual consideramos es rentable. Caja a 20 kilos.

Chapare - Exporta en cuanto a contenido no viene exacto lo que dice el contenido en la caja de 22 kilos.

-El banano llega a las cámaras de refrigeración y se hace el proceso de maduración (en tres días) se pone a la venta.

Tiene 3 cámaras de maduración de 500 cajas c/una.

En Córdoba es más caro el banano (us\$1.00) que en Buenos Aires.

El consumo de banana es más o menos estable.

Todo el año se consume banana.

Feb, marzo y abril el consumo tiende a caer por la entrada de otros productos, cítricos etc.

No conoce de ningún estudio sobre el consumo interno del banano.

6000 cajas /mes actualmente necesita 16000 caja/mes.

De la Bonita a Argentina mandan de segunda

Sr. José Alberto Dolci 29-04-2000

Transportes Internacional 15:45 horas

La Estrella

-Problema más serio son las rutas de ingreso y salida de Bolivia.

El camión y el furgón térmico sufren mucho.

-La frontera muy complicada, demasiadas demoras, no es ágil, tanto de entrada como de salida. Buen trabajo, genera actividad, lo hace antieconómico el tiempo de espera.

Frio "Camiones frios" 3 propios o 7 alquilados (15 incluyendo los de Chapare-Exporta)

El Palmeral es el transporte de Chapare-Exporta, La Estrella contrata el espacio para mandar carga a Chapare. Chapare-Exporta no tienen movimiento de transporte y bajaron mucho los precios razón por la cual, La Estrella les contrató el espacio.

Refrigerador transportado: Lácteos, legumbres etc.

Los secos van hasta frontera y ahí transbordan la carga, pues no hay carga de retorno.

Palmeral Scannia

Nuevo

us\$140.000 a us\$150.000

camión completamente nuevo en Argentina.

Usado

U\$120.000 97/98 Modelo

PE=10.0000 km X (en Argentina)

Camiones recorren entre 18.000 y 20000 km / mes

20% vaciós

-No tienen oportunidad de usados por los aranceles, pues las empresas establecidas tienen protección.

Empresa binacional

No es aconsejable el transbordo en la frontera de perecederos, Esto siempre que sea posible asegurarse el retorno. Valor del contenedor usado marítimo frío en us\$30.000 comprado por una empresa de Cochabamba.

Chasis us\$22.000 en Argentina

Vehículo Chile (tractor) us\$28.000,00

Furgones

2.25 - 2.30 paletas

Medida se ha ido cambiando

El trailer tiene que tener 13.50 m x 2.40 m (libre internamente) y mínimo 2.35 m de altura (esto para 1000 cajas)

Cordoba - Yacuiba, 1200 km

El Ingenio (terminal) a la frontera 200 km

Los camiones hay que buscarlos en Europa

FOB	FOB	Costo Bolivia
Europa	Arica	
US\$15000	20.000	30.000

Seguro en Argentina lo pagar importador o exportador
El seguro de vehículos es caro.

Combinación cabezales y furgones distancias cortas
500 cabezales, 1500 furgones en USA.

Están a punto de que la compañía no acepte seguros.
Dep. Anual 10%

30-04-2000

Ariel Crucianelli
Crucianelli S.R.L.

Entre 10 y 15 cajas / camión se les dá de baja

-Comisión 9%
-Maduración US\$0.90 Caja

IVA 10.5% para productos agrícolas
IVA 5.25% anticipado
3.0% Estadísticas
3.0% Ganancia "Pago anticip.renta"

Us\$3.100,00 FOB
80,00 Flete
31.80 Seguro
Us\$3.211.80

36% s/FOB		
Estadística	3%	
G Bruta	3%	
SENASA	6.5%	
IVA	10.5%	
IVA ANT	5.25%	28%

Honorario Profesional 6% 36%

-Pagan los impuestos, fletes y maduración y lo liquidan al pagar la factura

Us\$3.10

10.5%	15.75% s/base imponible
5.25%	

-Se asumió el IVA como costo

-Mientras no facture no se recupera el IVA
“subfacturación”

5 socios Padre - Ventas

Tío

Gerardo-Adción

Guillermo Asist. Prod. Técnica

Ariel - Venta -6 vendedores a su cargo

3 para supermercados

3 para verdulerías

Cajero

Recepcionistas

-Tienen una planta/fraccionado /kilo

2 encargados

18 personas

La planta está afuera, la idea es el próximo año ubicarla en el Mercado de Abasto

Camote, papa, etc.

Se usa VINCH “cajon de madera o plástico” en lugar de sacos.

Cepillado

Lavado

Tamañeado

y se fracciona

se pone el empaque, lleva la marca.

Producción, cereal, soya y maíz.

Agrónomo “Guillermo” también se le dá asistencia a los productores, también financiero, insumos, dinero, etc.

Sucursales en Mercado de Abasto 3.

02/05/2000

Mercado Central-Buenos Aires

Tate de Tuti verde Us\$9/caja

remad Us\$8/caja

Brazil Us\$7/caja

Bonita Us\$9/caja

-Luis Sánchez Gerente Comercial 02/05/2000

Citrusalta S.A.

-Los camioneros no tienen interés en ir a Bolivia pues las condiciones del camino y diversos atrasos que sufren no les permite organizar apropiadamente su viaje. Se pierde mucho tiempo

Un aspecto importante para las ventas de banano en Argentina es la regularidad en el abastecimiento, pues una vez contratado no se puede echar marcha atras, no hay excusas.

Por otro lado se debe promocionar el producto (publicidad, display)

Considera que Argentina es el mercado natural de Bolivia.

Requiere 4000/cajas semanal /para iniciar.

Disco

Carrefour Cadenas (250 bocas)

Coto

Cajas plásticas

Módulo	Tamaño	Capacidad Kilos
620	40x60x20 230	18 a 20k
613	40x60x13 250	8 a 10k

Tarifas

Chapare- Córdoba	Us\$1.750	
Chapare- B. Aires	Us\$2.100	Us\$2.200

Andrés Judeh 3/05/2000

Considerando plan de emergencia

Inghavi B 350has (bien)
 Entre 3 y 6 meses
 1000 has.1200 cajas / año=1200.000 cajas/año

a 1 año (2000has)=2.400.000 cajas/año

Actualmente se produce 3000 cajas/semana
 Demanda Ariel Crucianelli 4000 cajas/semana
 Luis Sánchez 4000 cajas/semana

Podríamos adquirir una 1000 caja/mes más para completar 4000 cajas/mes.

01/05/2000

Ing. Fausto Nuñez A. Director Latinoconsult.

-Recomienda ir a la Secretaria General de Comercio Exterior

-Consejo Federal de Inversiones

En Argentina no hay áreas libres de heladas. Secretaría de Agricultura.

03/05/2000

IFCO International Fruit Container Organisation

Guadalupe Méndez 3/05/2000 9:50 Am.

Reunión

Argentina - Uruguay “están operando”

Chile arrancando

México y Brazil próximos días (C.Plazo)

Más que una carga es un sistema

Time-rental “alquiler por un tiempo” “mes”

En ese período alquilado se puede rotar el número de veces que sea necesario.

En todos los super, salvo Carrefour en Argentina (Disco-Norte, Nortetío, Jumbo, Hardis Camp. Wall Mart. Faltan unicamente las cadenas (Wall Mart en USA)

El sistema implica alianzas estratégicas con los proveedores.

-Disposición permanente inmediata

almacenaje

inversión

-pioneros en cajas y sistemas

-Tienen lavado de cajas, control de calidad se reponen las cajas dañadas.

-El negocio se fundamenta en la red establecida

A futuro, pregunta

Se pueden recoger en Salta y se entregan en B. Aires?

Tipo/clientes

-Productor

-Comercializador

Debe ver cuando-hay exportación

-Si salen producto de un país, sale como parte del contenedor

- El problema está cuando regresa sin mercadería

Tasa en Argentina Us\$1.60/caja mes

Se firma o se hace un intercambio de cartas

Quiere tener 100 cajas, la rota 5 veces lo cual es suficiente.

Si firmamos contrato 1 mes, 25/2 al 25/3. Se puede ampliar o reducir, se puede rotar el n° de veces, la disposición es la misma. Se cobra un fee por logística y lavado por cada rotación.

Alquilar mes	Us\$1.60
Rotación 5 veces x 0.30	<u>1.50</u>
Total mes	Us\$3.10

-Depósito Garantía por pérdidas Us\$5.00/ caja a la firma del contrato.

Es un cheque en garantía

Los contratos son por tres meses generalmente

Factura mensualmente

Sólo se trabaja con Supermercados pero están tratando de ampliar el campo de acción.

En Argentina, se comercializa el 25% es por supermercados y el 75% verdulerías y otros negocios-

-El resto de América Latina el sistema es igual pero se pacta con el supermercado (fuera de Argentina) por la cantidad de productores que hay.

-Días crédito? Cierta tolerancia.

-Están desarrollando un tipo más específico para Banano. Se requiere algo más liso, las cajas se fabrican en Argentina. Se fabrican también en USA.

Instituto Nacional de Estadística

3 de mayo 2000

Capítulo VIII

I semestre 99

08030000 Bananas frescas o secas

	Tonel.	Miles de Us\$	% de Dólares
Ecuador	99305	30773	84,3%
Brasil	33489	5192	14,2%
Resto	4201	533	1.5%
Total	136994	36498	100.0%

0804.3000 Piñas tropicales (ananás)

-08030000 Banana o plátano

Reint	Obs	AEC %	Derecho	T.Est.	Der.Int	IVAIG	
5.4	A8-CI-RI	13	13	0.5	0	Si	Si
0804 3000 Piñas tropicales (ananás)							
5.4	A8-CI-RI	13	13	0.5	0	Si	Si

Período Año 97

08030000 Bananas frescas o secas

	Tonel.	Miles de Us\$	% de Dólares
Ecuador	222692	72422	92.6%
Brasil	27326	5537	7.1%
Resto	1839	292	0.4%
Total	251856	78250	100.0%

Período Año 98

08030000 Bananas frescas o secas

	Tonel.	Miles de Us\$	% de Dólares
Ecuador	197050	64453	88.6%
Brasil	41435	8001	10.5%
Resto	4871	717	0.9%
Total	243357	76172	100.0%

Piña 99	Kilos	Caj/Us\$	Precio Medio
Bolivia	39000	7069	0.18
Total	15.957.780	4.691.031	

Piña 98	Kilos	Caj/Us\$	Precio Medio
Bolivia	458410	99879	0.22
Total	13.584.692	4.036.069	

Banano 98

	CIF US\$	KILOS
Bolivia	260.300	1574358
Total	76.171.575	243.356.870

Banano 99

	CIF US\$	KILOS
Bolivia	498.885	3.153.896
Total	77.218.474	293.889.690

Periódico

El Nuevo Días

Precios Bolivia Gasolina

Nuevos Precios a partir del 4 de mayo del 2000

		anterior
Gasolina especial	3.22/litro	3.13
Gasolina premium	4.84/litro	4.75
Diesel	3.02/litro	
Gasoil	1.05/litro	
Fuel Oil	2.13/litro	

Andrés Judeh 27/04/2000

Tramo Chapare - Yacuiba

Por ejemplo si salen a las 6 de la tarde de Chapare, llegan a las 4 de la mañana del día siguiente a Sta Cruz, aquí descansan hasta las 7 horas y de ahí continúan viaje hasta llegar a Yacuiba. (A las 12 medianoche).

Esperan hasta las 8 am del día siguiente y hasta las 7 u 8 de la noche salen de ahí, llegan a Córdoba entre las 4 y 6 de la tarde y deben esperar hasta el día siguiente para hacer aduana.

Si se hace aduana en Yacuiba (lado) Argentino, a veces se cae el sistema y tardan hasta 2 días para arreglarlo.

Yacuiba - Salta 404 km.

-Comisión Binacional Argentina-Bolivia

Visita SENASA 27/04/2000

-La piña y banano son los únicos productos autorizados.

Resolución de 1992 de la Secretaria de Salud Pública de la Nación, donde se prohíbe la exportación de productos frescos. Después se establece la salvedad de la banana y piña.

Banana procesado en UNABANA y la piña en ASOFRUT, ASPOFRUT y otra más

Si de la Banana en un país, no dan estados de plaga, no dan margen para negociar.

-Acaban de parar la entrada de banano de Ecuador.

- Bolivia está en Pacto Andino
- Control muy estricto por la entrada de fruta de Ecuador (polífagas)

Con Bolivia la situación es normal a veces se producen rechazos.

- Controlan que la temperatura en la pulpa no esté a una temperatura superior de 22° c.

Salta es la productora de bananos y justamente la banana ingresa por este lugar. Si entrara por otro punto pasaría desapercibida.

Puede ocasionar reaccionar que nada tiene que ver con la cuestión arancelaria, sino que puede haber oposición y presiones de los residentes en la zona.

El motivo de los rechazo aunque son pocos, se relacionan con fallas en el transporte.

Us\$20.00 costo guía por movimiento de contenedor refrigerado.

-Gringo “Pocitos” 27-04-2000
 Chofer Empresas La Estrella
 Yacuiba-Córdoba 1250 km 24 horas
 Yacuiba-B.Aires 1900km 38 a 40horas
 Chapare-Yacuiba 2 km/litro camión
 -120 litros diesel desde Chapare a Córdoba por la planta de energía (gen -set)
 Yacuiba-Córdoba ó B. Aires 21/2 km/litro

Peaje

Us\$35.00 Pocitos - Córdoba

Us\$16.00 Yacuiba-Chapare

25.00 Aduana

32,00 Yacuiba-Sta Cruz

25,00 Sta Cruz-Chimore

(Us\$6 menos al retorno a Argentina que no se cobra)

sólo se cobran en una vía

Andrés Judeh 28-04-2000

Imp.Imp. Vehíc 42%

Imp. Util.

Cargas 28% (16%)

16%

8.33% aguinaldo

8.33% cesantía

Pat. 12%

6% obrer.

Inversión

6 furgones refrigerado us\$ 55.000

Carrocerías fijas us\$220.000

700 cajas x 3 días

2 ó 3 contened/Bolivia

Costo unid us\$ 1.000,00

Mejoras 3.000,00

ofic.contenedor Us\$4.000,00

Yacuiba 2500 m2 a Us\$3.00/m2

Santa Cruz 5000 m2 a Us\$5.00 el m2

Taller

Sueldos \$

1 jefe Mecánica General

400 a 500/mes

Mecánico Eléctrico

400 a 500/mes

Ayudante

200

Si construimos oficina

40m2 oficina Us\$80/m2 construcción

Casa Us\$200 const/m2

-Chapare - Yacuiba

26 horas

180 km 10 a 12 horas

28/04-2000 Precio Bananos

Disco 70 en Córdoba

Us\$1.19 k Banana Bonita

Libertad Hiper

Us\$0.99 k Ecuador